DOCUMENT RESUME

ED 293 346 FL 017 322

AUTHOR Marfurt, Rose Marie A.
TITLE Suggestions for a Syllabus for Commercial German at an Intermediate and Advanced Level: Explanation of Methodologies and Techniques.
PUB DATE May 87
NOTE 14p.; In: Languages and Communication for World Business and the Professions. Conference Proceedings; see FL 017 281.
PUB TYPE Guides - Classroom Use - Guides (For Teachers) (052) -- Speeches/Conference Papers (150)
LANGUAGE English; German

EDRS PRICE MF01/PC01 Plus Postage.
DESCRIPTORS Advanced Courses; *Business Communication; Classroom Techniques; Course Content; Course Organization; *German; Higher Education; *Languages for Special Purposes; *Letters (Correspondence); Newspapers; Oral Language; *Reading Comprehension; Second Language Instruction; Teaching Methods; *Vocabulary Development; Written Language

ABSTRACT

Suggestions are made for the organization of a business German course. It is proposed that course material be divided into chapters, one per week, each containing five sections. The sections include: (1) a broad selection of typical German business letters exemplifying operations in all branches of export and import, followed by a special vocabulary list for the letters in that chapter; (2) a descriptive text in German addressing the business and economic concepts in the letters, accompanied by a German-English list of terms used, a list of verbs in the infinitive, and sample sentences using the verbs; (3) discussion questions relating to the text, for reading comprehension; (4) an authentic text from the economics section of a recent German or Swiss newspaper; and (5) comprehension questions and composition/discussion topics for summarizing the main points either orally or in writing. Details of each section's contents are described, and examples are appended. (MSE)

****
* Reproductions supplied by EDRS are the best that can be made *
* from the original document. *
****

587

ED293346

SUGGESTIONS FOR A SYLLABUS FOR COMMERCIAL GERMAN AT AN INTERMEDIATE AND ADVANCED LEVEL: EXPLANATION OF METHODOLOGIES AND TECHNIQUES

by

Rose Marie A. Marfurt
University of Missouri-Kansas City
College of Arts and Sciences
Foreign Languages and Literatures
Kansas City, Missouri 64110

Presented at the Sixth Annual Conference on Languages
and Communication for World Business and the Professions
sponsored by Eastern Michigan University
Ann Arbor, Michigan, May 7-9, 1987

"PERMISSION TO REPRODUCE THIS MATERIAL HAS BEEN GRANTED BY

J. Voght

TO THE EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION CENTER (ERIC)."

U.S. DEPARTMENT OF EDUCATION
Office of Educational Research and Improvement
EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION CENTER (ERIC)

☑ This document has been reproduced as received from the person or organization originating it.

☐ Minor changes have been made to improve reproduction quality.

• Points of view or opinions stated in this document do not necessarily represent official OERI position or policy.

FL017322

Suggestions for a Syllabus for Commercial German at an Intermediate and Advanced Level: Explanation of Methodologies and Techniques

Rose Marie A. Marfurt, University of Missouri-Kansas City

When we compare our language courses for professional purposes on a college level to similar ones in German speaking countries, we can easily notice that language teaching in the United States is certainly not befitting its country's role as the world's leading economic power. It would be of advantage for our communication oriented profession to be more enthusiastic about interaction with the world of business.

My presentation aims primarily at providing German teachers with ideas for the design of a commercial German course and at the suggestion of techniques which I use in my intermediate and advanced commercial German course for students who wish to master the essential vocabulary and style specific to German business.

Given the broad scope of such a course, I suggest to divide the material into fourteen chapters, which contain each five sections:

1. A selection of a broad range of typical German business letters exemplifying operations in all branches of export and import, followed by a special terminology list pertaining to the business letters dealt with in that section.
2. A descriptive text in German treating the area of business and economic concepts the specific letters are dealing with. Is is followed by a German-English vocabulary list of the important terms contained in the descriptive text, complemented by a list of verbs in the infinitive and a sample sentence using the verb.
3. Discussion questions relating to the text for testing comprehension.
4. An up-to-date authentic text from the economic section of a German or Swiss newspaper constitutes the final section.
5. Comprehension questions, and discussion/composition topics, allowing summarizing the mainpoints orally or in writing.

I have based the contents of each section partly on my collection of a wide range of business letters which I am able to obtain from Swiss and German businesses and on articles from the economic section of the Neue Zürcher Zeitung and Frankfurter Allgemeine, which represented a useful tool for the preparation of the framework of such a course.

Detailed Description of the Contents of the Various Sections

Section 1:

The letters exemplifying operations in all branches of export and import contain the following correspondence:

a. Correspondence within the trade, e.g.
inquiries about prices and terms of delivery, offers and quotations, placement of orders.

b. Correspondence during normal processing of an order, e.g.
notification of shipment, invoicing, confirmation of receipt of merchandise.

c. Discrepancies and delays in an order, e.g.
delay in delivery and payment, complaints regarding merchandise.

d. Banking operations, e.g.
opening of a bank account, request for credit, opening of a letter of credit with a foreign bank.

e. Shipping of merchandise and insurance of shipments, e.g.
shipping documents, extent of insurance coverage, import licences, customs.

Handout I shows a model letter exemplifying a banking operation, i.e. the opening of a letter of credit with a foreign bank. A special vocabulary list follows the letter.

After discussion of the vocabulary, the letter should be translated into English in writing and then back into German with the objective of transmitting a message in mind. The meaning of a word can only be fully understood if the student is familiar with the subject dealt with in the given text. Therefore the presentation of not only the concepts, but also of the terminology and phraseology of the given area is involved.

Section 2: (see handouts II, III, IV, V)

The descriptive text of the specific area of business the model letter is dealing with, here terms of payment and delivery in foreign trade, is complemented by a vocabulary list in which the verbs are presented in the infinitive, past tense and perfect, followed by the English equivalent. A sentence containing the verb, will facilitate the understanding of the context in which the verb is used. The nouns, adjectives and other parts of speech are given in German and in English. Before attempting translation and discussion of the descriptive text, reinforcement of the new business vocaulary and concepts will have to be the first step. Drills might be introduced to assist the student in learning the extensive new vocabulary, e.g. to give the word that corresponds to definitions or to complete sentences with the missing word. Only the translation of a segment of the text into English should be attempted. It is important to stress that translation is an operation which involves transferring from one language to another all elements of meaning found in the text, ensuring that they retain their relative importance in the translation, and taking into account the differences that exist between the source-language culture and that of the target-language. The student should be taught to identify in the source language text structures and phrases which can be translated literally without changing meaning and those who cannot be treated in the same way. It is therefore important for the teacher to show students the distinction between message meaning and structural meaning, if he expects the translation to be other than a dictionary equivalence. You have to make them aware that what you find in dictionaries, is structural meaning of words, which merely includes signs in isolation, out of context and situation. Students must therefore be taught not to have blind faith in their dictionaries, but to use them judiciously.

Section 3: (see handout VI)

The descriptive text is followed by discussion questions relating to the entire text. They are open-ended, calling for an opinion or a debate.

Sections 4 and 5: (see handouts VII and VIII)

The last part of each chapter consists of a main reading of increased difficulty, taken from an authentic text of the economic part of a German or Swiss newspaper. A German-English glossary at the end of the text is no longer given, because the student must now be taught to make a judicious use of the dictionary. In this particular chapter, the subject deals with "problems of currency policies". The comprehension level of the students has now improved, and the explanation of the new terminology in his own words and in complete sentences should now cause less problems. One approach to the text is to prepare the students to answer the questions. First have them read the text aloud, then assign underlining the main ideas it contains, then summarizing them in ten lines, using the language of the text, then in five and three. After having completed underlining all words directly related to the main idea, pick out five key words from the point of view of the message, then suggest a translation for these words, bearing the text in mind.

Now that the student has reinforced exposure to the vocabulary, structures, and appropriate style, encourage him/her to speak in a framework that uses the subject matter and to be more original and creative with the language.

A set of comprehansion questions, as well as some discussion or composition topics, will conclude this last chapter.

I hope that you have found through my suggestions and examples a frame work for a commercial German course, which can be taught in one semester, since the material is divided into 14 chapters.

Marfurt I

Model Letter Exemplifying a Banking Operation

Eröffnung eines Akkreditivs bei einer ausländischen Bank

Crédit National
3200 Marseille

8021 Zürich
Börsenstrasse 183
6. August 198..

Betrifft
Eröffnung eines unwiderruflichen
Akkreditivs

Wir bitten Sie, der Société Anonyme des Comptoirs in Tunis, ein unwiderrufliches Akkreditiv in Höhe von

ffrs. 480.000,-

(Vierhundertachtzigtausend francs)

zu eröffnen, das bis zum 6. Februar des folgenden Jahres gültig sein soll.

Zahlen Sie bitte zu unseren Lasten, gegen Rückgabe aller Dokumente, betreffend

60 Ballen Raphia aus Tunis,

je ffrs. 17.600 für 100 kg, cif Zürich, zahlbar 90 Tage nach Sicht. Käufer ist die Firma Tuchfabrik AG, Zürich.

Wir bitten Sie, die Dokumente sofort nach Erhalt mit der Abrechnung über diese Angelegenheit an uns zu senden.

Hochachtungsvoll

Kreditanstalt Zürich

Vokabular

unwiderruflich-irrevocable
ein Akkreditiv eröffnen-
to open an irrevocable confirmed credit
gültig-valid
zu unseren Lasten-to our debit
Rückgabe-return
betreffend-concerning
sofort nach Erhalt-immediately on receipt
Abrechnung-settlement of accounts
cif-cost, insurance and freight incl.

Descriptive Text

Dealing with Terms of Payment and Delivery in Foreign Trade

Die Zahlungs-und Lieferungsbedingungen im Aussenhandel

Grundsätzlich können im Aussenhandel dieselben Zahlungsbedingungen wie im Binnenhandel gelten. Durch die oft grossen Entfernungen, die zwischen den beiden Handelspartnern liegen, und die damit zusammenhängende Schwerfälligkeit, haben sich zur Sicherung beider Seiten bestimmte internationale Gepflogenheiten in der Zahlungsweise entwickelt.

I . Das Dokumentenakkreditiv

Der Importeur eröffnet bei seiner Bank ein Akkreditiv zugunsten des Lieferers (Exporteur). Das Akkreditiv ist ein Zahlungsauftrag, das unter den angeführten Bedingungen dem Exporteur zur Verfügung steht. In diesem Akkreditiv wird der Betrag für die zu liefernden Waren, gegebenenfalls auch Nebenkosten und die bestellte Ware angeben.

Ebenso wird die Laufzeit in Tagen oder Monaten festgesetzt, z.B. 60 Tage. Für den Exporteur sind nur unwiderrufliche Akkreditive von Interesse, d.h. solche, die innerhalb der Laufzeit ihm zu den angegebenen Bedingungen zur Verfügung stehen. Der Einfuhrhändler bestimmt im Akkreditiv, welche Dokumente vom Exporteur einzureichen sind. Ausserdem kann angegeben werden, ob das Akkreditiv teilbar und übertragbar ist.

Diese Akkreditivdaten werden der Bank des Ausfuhrhändlers von der Bank des Importeurs übermittelt. Wenn die Bank des Exporteurs sich zur Zahlung des Akkreditivbetrages bei Vorlage der vorgeschriebenen Dokumente verpflichtet, spricht man von einem bestätigten, andernfalls von einem unbestätigten Akkreditiv.

Der Exporteur hat nun innerhalb der Akkreditivlaufzeit die Möglichkeit, die Lieferung zusammenzustellen und vor Fristablauf die Dokumente seiner Bank vorzulegen, um die Zahlung entgegenzunehmen.

Die Bank ist bei der Abwicklung eines Akkreditivs der Treuhänder ihrer Kunden. Die Zahlungsweise ist für den Exporteur von grossem Vorteil:

1. Er hat genügend Zeit, um die Sendung vorzubereiten.

2. Er hat innerhalb der Laufzeit die Gewissheit, dass der Käufer vom Vertrag nicht zurücktreten wird.

3. Er kann sicher damit rechnen, nach Abfertigung der Sendung gegen Vorlage der Dokumente in den Besitz des Akkreditivbetrages zu gelangen.

II. Eine andere Zahlungsart ist die Zahlung D/P (documents against payment), gewöhnlich "Kasse gegen Dokumente" genannt. In diesem Fall gelangt die Warensendung in den Bestimmungshafen des Importeurs, der dann verständigt wird, bei der Auftragsbank des Exporteurs die Dokumente gegen Zahlung des angegebenen Betrages einzulösen. Diese Zahlungsbedingung ist für den Importeur sehr vorteilhaft, da er den Akkreditivbetrag nicht monatelang festlegen muss und erst beim Eintreffen seiner Bestellung bezahlen muss. Für den Exporteur ergibt sich das Risiko des Annahmeverzuges.

III. Es gibt noch andere Zahlungsarten im Aussenhandel, wie z.B. Vorauszahlung eines Teilbetrages der Rechnung bei der Bestellung, bei der Fertigstellung oder beim Versand, und auch wie im Binnenhandel, Gewährung eines offenen Zahlungszieles.

Welche Dokumente kann der Importeur bei der Einlösung des Akkreditivs verlangen?

1. die auf seinen Namen ausgestellte Rechnung des Exporteurs (Exporteurfaktura)
2. die Konsulfaktura und das Ursprungszeugnis
3. den Seefrachtbrief (Konnossement)
4. die Versicherungspolice der Sendung
5. verschiedene Bescheinigungen, z.B. von der Gesundheitsbehörde des Ursprungslandes.

Die Lieferbedingungen im Aussenhandel werden in Preisen mit besonderen Klauseln ausgedrückt:

1. der "fob"-Preis (fob=free on board = frei an Bord).
   Aufgrund dieser Klausel ist der Exporteur für die seemässige Verpackung, den Transport bis zum Seehafen und das Verladen auf dem Schiff verantwortlich. Z.B. Preis DM 2500,- fob Hamburg.
2. der "cif"-Preis (cif = cost, insurance, freight = Kosten, Versicherung, Fracht).
   Dieser Preis umfasst alle Unkosten, die bis in den Bestimmungshafen des Abnehmers entstehen, d.h. zu dem fob-Preis noch die Versicherung, die Fracht und die Nebenkosten. Z.B. Preis DM 3100,- cif New York.

3. der 'cf"-Preis (cf = cost, freight = Kosten, Fracht).
   In diesem Preis sind von seiten des Abladers keine Versicherungsspesen einkalkuliert. Für die Versicherung ist der Abnehmer verantwortlich. Z.B. Preis DM 3000,- cf New York.
   Die Incoterms 1953 (=International Commercial Terms) der Pariser Internationalen Handelskammer führen noch folgende Lieferbedingungen an:
4. ex work = ab Werk
5. f.o.r. (free on rail), frei Waggon
6. f.a.s. (free alongside ship) - frei Längsseite Schiff
7. freight or carriage paid to ... = frachtfrei...
8. ex ship = ab Schiff
9. ex quay (duty paid) = ab Kai (Zoll bezahlt).

Vocabulary:

eröffnen+ A, eröffnete, hat eröffnet Er hat ein Akkreditiv eröffnet.	to open
bestimmen + A, bestimmte, hat bestimmt Der Importeur bestimmt die Dokumente im Akkreditiv.	to state
einreichen + A, reichte ein, hat eingereicht Wir müssen für diese Geschäft viele Dokumente einreichen.	to file,to submit
(sich) verpflichten zu + D, verpflichtete, hat verpflichtet Der Exporteur verpflichtet sich zur Lieferung innerhalb von drei Monaten	to oblige, to pledge
entgegennehmen + A, nahm entgegen, hat entgegengenommen Nach Vorlage der Dokumente kann man die Zahlung entgegennehmen.	to accept, to receive
zurücktreten von + D, trat zurück, ist zurückgetreten Von diesem Kauf werde ich zurücktreten.	to withdraw
verständigen + A, verständigte, hat verständigt Die Bank verständigte den Importeur vom Eintreffen der Dokumente.	to arrange, to settle to inform
einlösen + E, löste ein, hat eingelöst Gegen Zahlung des angeführten Betrages können die Dokumente eingelöst werden.	to honor, to redeem,

beglaubigen + A, beglaubigte, hat beglaubigt — to get legalized
Die Exportfaktura muss beim zuständigen Konsulat beglaubigt werden.

die Schwerfälligkeit
slowness, heaviness

die Abwicklung
settlement of a business

die Sicherung
protection, guarantee

die Gepflogenheit
custom, usage

das Dokumentarakkreditiv
documentary letter of credit

der Zahlungsauftrag
order for payment

die Nebenkosten
additional charges

die Laufzeit
validity

die Vorlage
presentation

der Treuhänder
trustee, fiduciary

die Gewissheit
assurance

die Abfertigung
delivery, dispatch

der Besitz
possession

das Eintreffen
arrival

die Vorauszahlung
payment in advance

der Teilbetrag
partial amount

die Fertigstellung
completion

die Gewährung
granting

die Konsulatsfaktura
consular invoice

das Ursprungszeugnis
certificate of origin

der Seefrachtbrief, das Konnossement
bill of lading

die Versicherungspolice
insurance policy

die Bescheinigung
attestation, certificate

die Gesundheitsbehörde
public health office

die Klausel
clause

das Verladen
loading

der Dampfer
steamer

der Luftfrachtbrief
air freight bill of lading

grundsätzlich
fundamentally

unwiderruflich
irrevocable

übertragbar
transferable

bestätigt
confirmed

seemässig
seaworthy

verantwortlich
responsible

teilbar
divisible

Discussion Questions to Descriptive Text

I. Beantworten Sie die folgenden Fragen:

1. Wo eröffnet der Importeur ein Akkreditiv?
2. Warum ist das Akkreditiv ein Zahlungsauftrag?
3. Warum sind für den Exporteur nur unwiderrufliche Akkreditive von Interesse?
4. Wie wird die Laufzeit festgesetzt?
5. Wann spricht man von einem bestätigten Akkreditiv?
6. Ist es von Vorteil für den Kunden, dass die Bank bei der Abwicklung eines Akkreditivs der Treuhänder ist?
7. Welches sind die Vorteile dieser Zahlungsweise für den Exporteur?
8. Wie nennt man die andere Zahlungsart?
9. Welche Dokumente kann der Importeur bei der Einlösung des Akkreditives verlangen?
10. Wie werden die Lieferungsbedingungen im Aussenhandel ausgedrückt?

Newspaper Article from Neue Zürcher Zeitung 14 February 1987, p.17
Dealing with Problems of Currency Policies

Währungspolitische Vexierbilder

Einmal mehr neigt sich an den internationalen Devisenmärkten eine Woche voller Hektik und Nervosität dem Ende zu. Zwar hielt die Pause im Sinkflug des Dollars übers Ganze gesehen an, aber die täglichen Kurssprünge waren dafür um so grösser. Auf längere Sicht besteht weitgehend Uebereinstimmung darüber, dass die Ueberwertung des Dollars, die im Februar 1985 kulminiert hatte, inzwischen korrigiert worden ist. Eine weitere Talfahrt müsste die Exportwirtschaften der betroffenen Länder- darunter insbesondere die Bundesrepublik und Japan, aber auch die Schweiz - früher oder später in arge Bedrängnis bringen.

Dass die Märkte angesichts der heftigen und willkürlichen Kursschwankungen stark verunsichert sind, kann nicht überraschen. Ueberraschen muss jedoch der Umstand, dass die verschiedenen Regierungen und insbesondere die amerikanische ihre währungspolitischen Differenzen in aller Oeffentlichkeit diskutierten. Schon im vergangenen Herbst hatte die Administration Reagan ihre Handelspartner vor die Alternative gestellt, entweder resolut auf Expansionskurs umzuschalten oder einem weiteren Dollarzerfall in Kauf zu nehmen. Bonn wie Tokio reagierten darauf mit zinspolitischen Lockerungen, die allerdings bisher keine Trendwende an den Devisenmärkten zu bewirken vermochten; weitergehende Massnahmen wurden mit dem Hinweis auf den Primat der Preisstabilität abgelehnt. Dagegen ist Washington einen vergleichbaren Beitrag im Sinne einer verantwortungsbewussteren Haushaltpolitik noch immer schuldig geblieben. Derart widersprüchliche Signale sind erfahrungsgemäss wenig geeignet, zu geordneten Verhältnissen an den Devisenmärkten beizutragen.

Aeusserer Anlass für die Turbulenzen sind die massiven aussenwirtschaftlichen Ungleichgewichte unter den wichtigsten Handelspartnern. Vorab Amerika ist mit einem Handelsbilanzdefizit von bisher unbekannter Grössenordnung konfrontiert, dem ebenso rekordverdächtige Ueberschüsse in der Bundesrepublik sowie Japan gegenüberstehen. Die beispiellosen

Kursveränderungen der letzten zwei Jahre zwischen Dollar und Yen beziehungsweise D-Mark haben in der amerikanischen Aussenhandelsstatistik allerdings noch kaum sichtbare Spuren hinterlassen. Die Folgen davon sind protektionistische Fieberschübe wachsender Intensität auf der einen und erschwerte Absatzbedingungen für die Exportindustrie sowie entsprechende konjunkturelle Bremsspuren auf der anderen Seite.

Comprehension Questions:

1. Warum neigte sich an den internationalen Devisenmärkten die Hektik und Nervosität zu Ende?
2. Wann hatte die Ueberbewertung des Dollars kulminiert?
3. Wann und warum müsste eine weitere Talfahrt die Exportwirtschaften der Bundesrepublik und der Schweiz in Bedrängnis bringen?
4. Warum sind die Märkte stark verunsichert?
5. Diskutiert die amerikanische Regierung ihre währungspolitischen Differenzen in der Oeffentlichkeit?
6. Vor welche Alternativen hat die Administration Reagan ihre Handelspartner gestellt?
7. Wie reagierten Bonn und Tokio?
8. Vermochten diese Lockerungen eine Trendwende an den Devisenmärkten zu bewirken?
9. Was gab Anlass für die Turbulenzen?
10. Ist das Handelsbilanzdefizit Amerikas sehr gross?
11. Haben die Kursveränderungen der letzten zwei Jahre in der amerikanischen Aussenhandelsstatistik sichtbare Spuren hinterlassen?
12. Welches sind die Folgen solcher Kursveränderungen?

Discussion or Composition Topic:

1. Welches sind die Gründe für das grosse amerikanische Handelsbilanzdefizit?